KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

BAB III

ANALISIS SISTEM BERJALAN

A. Gambaran Umum Objek penelitian

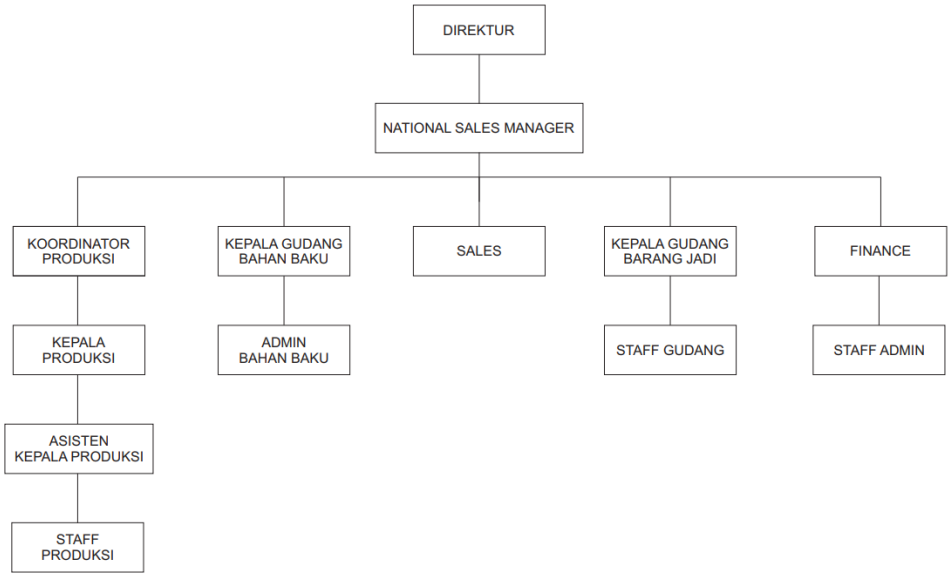
1. Sejarah

PT. Voda merupakan sebuah Perusahaan yang bergerak di bidang furniture yang terdiri dari Headboard, Divan, dan Sofa. Mereka mulai membuka pintu mereka pada tahun 2015 di mana mereka juga bekerja sama dengan beberapa perusahaan Spring Bed ternama, dan Sudah enam tahun mereka beroperasi dan mereka sudah mulai bertumbuh dengan pendapatan yang cukup stabil, jumlah karyawan yang meningkat, dan jumlah investment yang bertambah.

Pada tahun 2016 PT. Voda mulai memperluas bisnis ke produksi sofa, baik sofa reguler dan sofa custom yang lalu mereka perluas lagi ke berbagai model untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang terdiri dari sofa minimalis modern, klasik, dan resin klasik. Membuat katalog produk mereka menjadi lebih variatif.

dan di saat ini mereka berharap dengan teknologi teknologi informasi yang tersedia di zaman ini, Mereka dapat memanfaatkan teknologi yang ada untuk membantu meningkatkan efisiensi kinerja mereka dan membantu pertumbuhan.

2. Struktur Organisasi



Gambar 3.1

Struktur Organisasi PT. Voda

Visi dan Misi PT. Voda

a. Visi :

PT. Voda ini didirikan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan terutama di bidang furniture untuk produk Headboard, Divan, dan sofa dengan kualitas produk internasional dan pelayanan terbaik yang kami berikan ke customer kami.

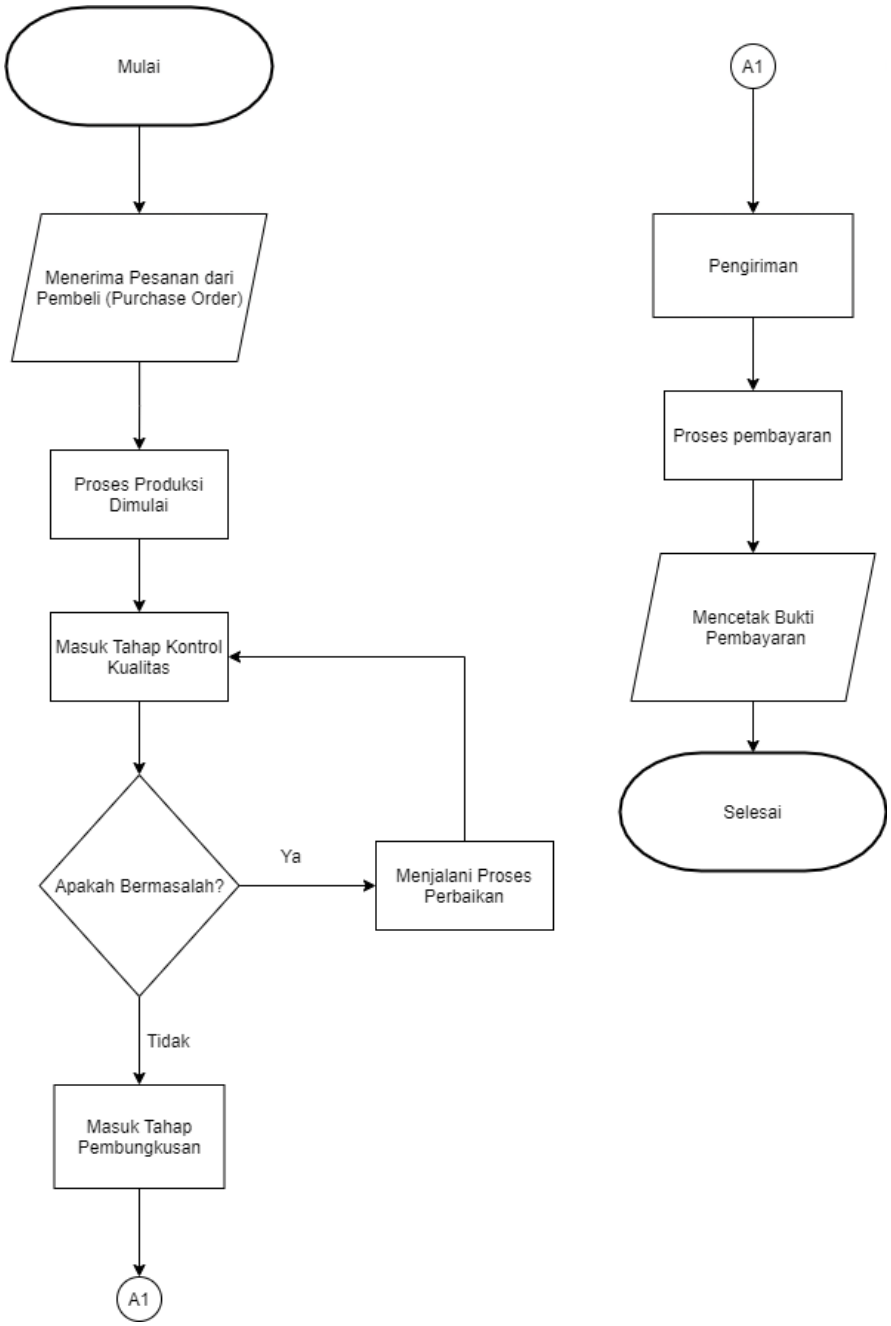
b. Misi:

Misi dari PT. Voda adalah memberikan kepuasan dalam setiap produk yang dibutuhkan oleh pelanggan dalam pemasaran PT. Voda akan memperluas pemasaran ke tingkat nasional dan internasional.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

B. Analisis Sistem yang Berjalan

1. Proses Bisnis Pada PT. Voda



Gambar 3.2

Proses Bisnis PT. Voda

Sumber : Hasil Olahan Penulis

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Sistem konvensional yang saat ini sedang berjalan di PT. Voda adalah di mana pembeli melakukan pemesanan terlebih dahulu kepada perusahaan. Pembeli dapat memilih jenis mebel yang ingin dipesan kepada PT. Voda, Selanjutnya PT. Voda akan mulai memproduksi mebel sesuai dengan spesifikasi yang dipilih oleh pembeli.

Mebel yang sudah melewati tahap produksi akan menjalani tahap kontrol kualitas (*Quality Control*), Jika ditemukan ada permasalahan dalam mebel yang diproduksi, maka PT.Voda akan melakukan perbaikan produk.

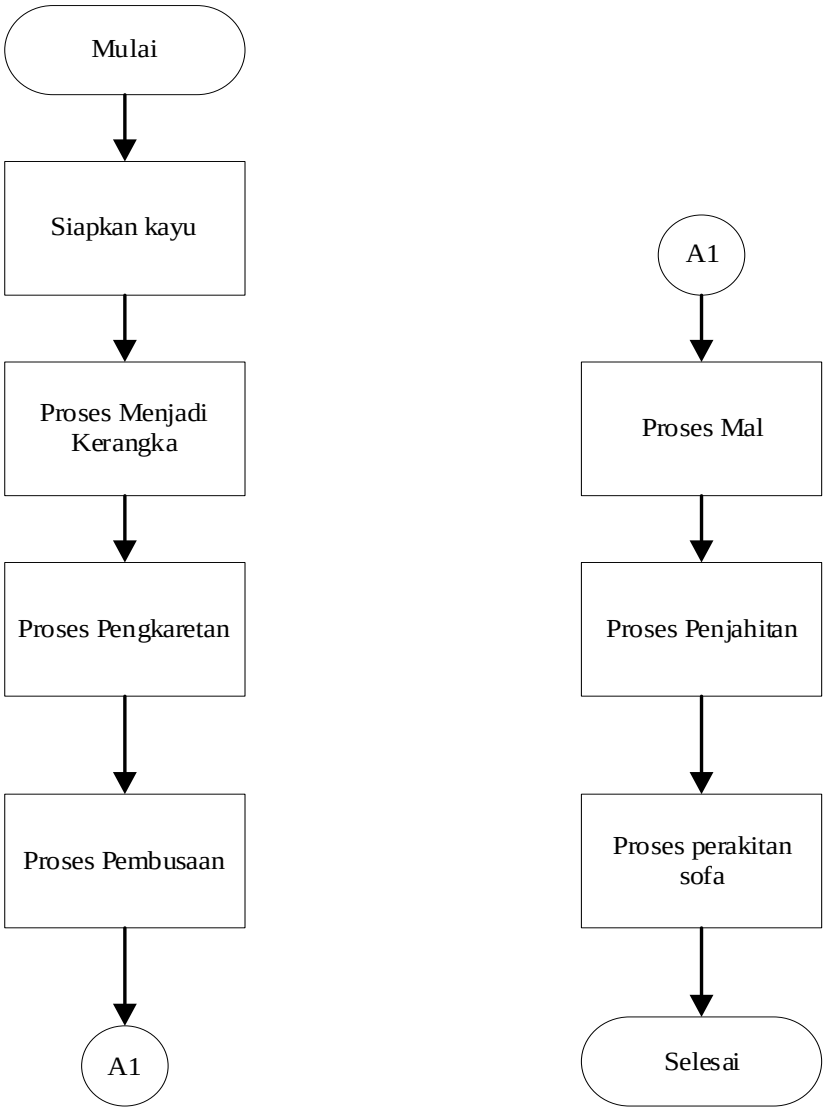
Apabila tidak ditemukan masalah dalam mebel, mebel dapat mulai masuk ke tahap pembungkusan (*Packaging*) dan lalu dikirim. Setelah proses ini pembeli perlu melakukan pembayaran di mana faktur (Invoice) akan dicetak sebagai tanda bukti transaksi dan mulai dikirim.

Sistem bisnis PT. Voda saat ini sangatlah manual, mereka tidak memiliki aplikasi khusus atau pun perangkat lunak khusus, Mereka bahkan belum memiliki *server* atau situs web sendiri, *tools* yang paling banyak digunakan dalam proses bisnis PT. Voda adalah bagian dari *Microsoft Office* yaitu *Microsoft Word* dan *Microsoft Excel.*

Yang disediakan oleh aplikasi ini adalah pembuatan dokumen-dokumen, Melihat dokumen yang diterima dan tersimpan, serta mengubah isi dari dokumen yang mungkin salah dan perlu koreksi. PT. Voda menggunakan *Microsoft Word* dan *Microsoft Excel* untuk alasan tersebut, untuk mempermudah digitalisasi dokumen-dokumen mereka. Aplikasi ini masuk ke dalam *Key Operations* karena Dokumen operasional sehari-hari dapat dibentuk atau didigitalisasi oleh aplikasi ini.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

2. Proses Produksi Pada PT. Voda



Gambar 3.3

Proses Produksi PT. Voda

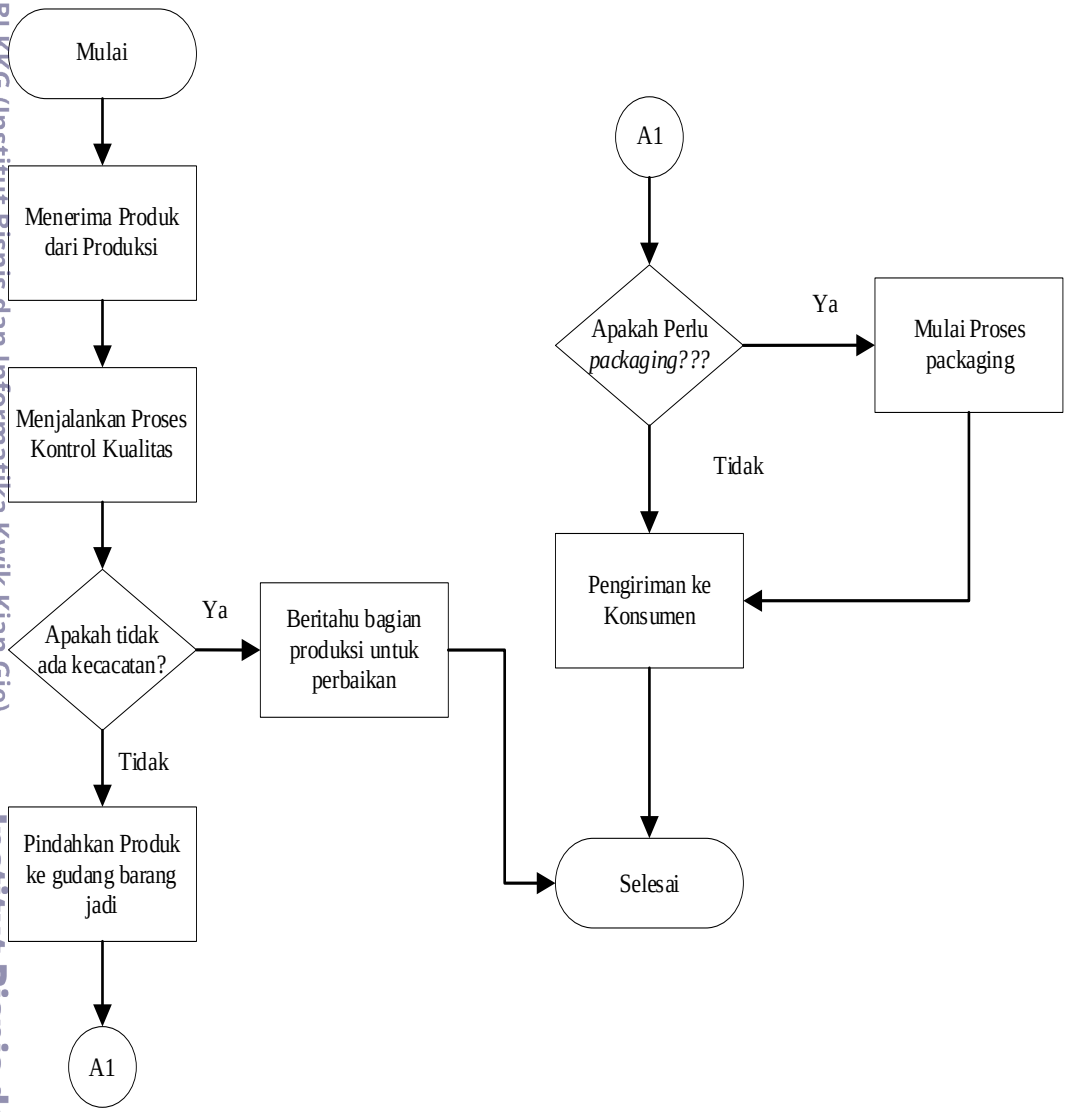
Sumber : Hasil Olahan Penulis

Setelah PT.Voda menerima *purchase order* dari pembeli, Koordinator produksi akan mulai proses produksi yang awalnya mereka akan menyiapkan kayu, setelah itu mereka akan memproses kayu tersebut untuk menjadi kerangka sesuai dengan yang dispesifikasikan. Setelah itu kerangka tersebut akan menjalani proses pengkaretan yang lalu diikuti dengan proses

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

pembusaan. Setelah selesai, sofa tersebut akan menjalankan proses mal yang lalu akan dipotong untuk menjalani proses penjahitan. Ketika semua proses tersebut selesai, sofa akan masuk ke tahap perakitan.

3. Proses Aktivitas Gudang Barang Jadi Pada PT. Voda



Gambar 3.4

Proses Aktivitas Gudang Barang Jadi PT. Voda

Sumber : Hasil Olahan Penulis

Gudang barang jadi akan menjalankan tugas mereka Ketika bagian produksi selesai melakukan proses produksi. Bagian Gudang barang jadi akan melakukan kontrol kualitas ketika setelah mereka menerima produk dari

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

bagian produksi untuk dilakukan pemeriksaan, jika ditemukan ada kecacatan pada produk, bagian Gudang barang jadi akan memisahkan produk tersebut dan memberitahu bagian produksi untuk melakukan perbaikan produk. Jika tidak ditemukan ada kecacatan, maka bagian Gudang barang jadi akan memindahkan produk ke Gudang barang jadi sebelum dikirim ke konsumen. Jika konsumen memerlukan pembungkusan khusus untuk pengiriman keluar kota, mereka akan melakukannya sebelum dikirim. Jika tidak, maka hanya dibungkus seperti biasa sebelum dikirim.

C. Metodologi Penelitian

1. Teknik Pengumpulan Data

Di dalam penelitian ini dibutuhkan data yang dapat mendukung perencanaan strategis sistem informasi PT. Voda, adapun data yang dibutuhkan adalah data Primer dan data Sekunder, Data ini adalah data untuk studi tertentu yang dilaksanakan. Data ini didapat dari hasil wawancara dengan pihak perusahaan dan/atau hasil observasi non-partisipan aktivitas operasional yang berlangsung pada PT. Voda. dan Sedangkan untuk data sekunder, dapat diperoleh dari studi pustaka seperti jurnal, buku.

Dalam pengumpulan data, peneliti menggunakan teknik wawancara terstruktur, observasi langsung, dan studi pustaka.

a. Wawancara terstruktur

Menurut Sugiyono (2017, p.138), wawancara terstruktur digunakan bila peneliti telah mengetahui dengan pasti mengenai informasi apa yang akan diperoleh. Peneliti melakukan wawancara dengan

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

karyawan senior dengan tujuan untuk menggali fakta dan mengetahui kondisi yang ada pada PT. Voda.

b. Observasi non-partisipan

Pengertian Observasi non-partisipan, menurut Sugiyono (2017, p.146), adalah peneliti tidak terlibat dan hanya sebagai pengamat independen. Demi mengetahui keadaan objek penelitian saat ini, peneliti akan melakukan kunjungan ke PT. Voda guna untuk meninjau langsung keadaan internal maupun eksternal perusahaan.

c. Studi Pustaka

Peneliti melakukan pencarian data yang dapat mendukung penelitian yang diperoleh dari sumber-sumber seperti jurnal, buku atau *ebook*, dan lain-lain yang berhubungan dengan topik penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

2. Teknik Analisis Data

Dalam pengumpulan data peneliti, menggunakan metode kualitatif. Grønmo (2020:30) berpendapat bahwa Studi kualitatif berdasarkan dokumen sebagai sumber data. Dokumen yang dipilih, seperti teks, gambar, rekaman audio, video, atau digital bahan, disistematisasikan untuk meneliti pertanyaan penelitian tertentu.

Menurut Sekaran dan Bougie, (2016, p.2) kualitatif (data kualitatif adalah data dalam bentuk kata-kata) merupakan data yang dihasilkan dari jawaban luas atas pertanyaan dalam wawancara, atau dari tanggapan terhadap pertanyaan terbuka dalam kuesioner, atau melalui observasi, atau dari informasi yang sudah tersedia yang dikumpulkan dari berbagai sumber seperti Internet.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Teknik analisis data kualitatif memiliki tiga tahap, yaitu :

a. Reduksi data

Reduksi data dapat diartikan sebagai proses pemilihan, merangkum, memilih pemusatan perhatian pada penyederhanaan data. Peneliti melakukan reduksi data dengan berfokus pada keadaan internal dan eksternal perusahan, SI/TI perusahaan, dan lingkungan bisnis perusahaan

b. Penyajian data

Penyajian data dibatasi sebagai kumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Peneliti melakukan penyajian data dalam bentuktranskrip wawancara.

c. menarik dan memverifikasi kesimpulan

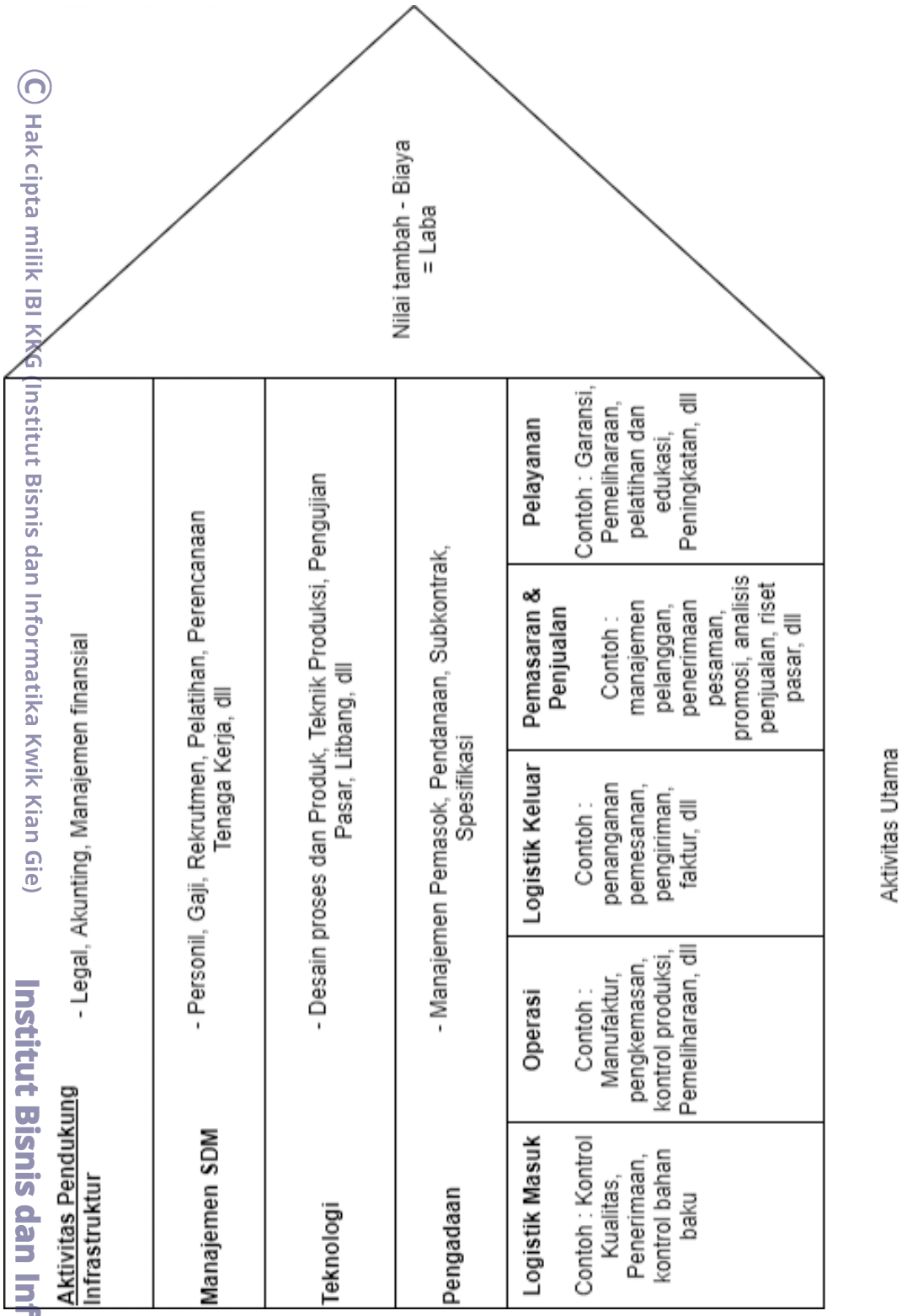
Verifikasi dilakukan antara transkrip wawancara yang di peroleh dari wawancara dan observasi untuk mencari hubungan dan persamaan pokok permasalahan.

3. Teknik pengukuran data

a. *Value Chain*

Digunakan peneliti untuk mengetahui proses bisnis perusahaan dengan mengidentifikasi dan membaginya sesuai dengan golongannya masing-masing yaitu aktivitas utama dan aktivitas pendukung.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Gambar 3.5

Model Value Chain

Sumber : Olahan Penulis (Berdasarkan Ward dan Peppard)

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

b. Analisis *SWOT* (Strength, Weakness, Opportunities, Threats)

Faktor Internal	
Kekuatan	Kelemahan
Faktor Eksternal	
Kesempatan	Ancaman

Gambar 3.6

Model Analisis SWOT

Sumber : Olahan Penulis (Rangkuman Jurnal dan Buku)

Analisis *SWOT* digunakan untuk mengidentifikasi posisi perusahaan berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan. Berdasarkan hasil dari analisa *SWOT* (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) ini, dapat muncul berbagai kesimpulan yang dapat digunakan untuk membuat strategy yang memanfaatkan kekuatan perusahaan serta mengurangi kelemahan perusahaan yang mungkin berasal dari internal atau eksternal.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Internal / Eksternal	Kekuatan	Kelemahan
Kesempatan	Strategi SO	Strategi WO
Ancaman	Strategi ST	Strategi WT

Gambar 3.7

Model Strategi SWOT

Sumber : Olahan Penulis (Rangkuman Jurnal dan Buku)

(1) Strategi SO

Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan (S) untuk mengambil manfaatkan dari kesempatan (O) yang ada.

(2) Strategi WO

Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kesempatan (O) untuk mengatasi kelemahan (W) yang ada.

(3) Strategi ST

Mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan (S) untuk meminimalisir ancaman (T).

(4) Strategi WT

Mengembangkan suatu strategi dalam memperbaiki kelemahan (W) yang ada untuk meminimalisir ancaman (T)

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

c. *Porter's Five Forces Model*

Digunakan peneliti untuk menganalisa ancaman-ancaman eksternal yang dapat mempengaruhi PT. Voda dengan mengantisipasi lima kekuatan (*Forces*) yaitu :

(1) Rivalitas di antara pesaing

Seberapa ketat persaingan diantara perusahaan yang bergerak di dalam pasar atau bidang yang sama. hal ini dapat mempengaruhi seberapa besar pangsa pasar yang didapatkan oleh perusahaan

(2) Ancaman pendatang baru

Pendatang baru dapat menimbulkan masalah bagi perusahaan yang sudah ada, karena jumlah pesaing di dalam pasar meningkat maka akan berdampak pada pangsa pasar sehingga mempengaruhi keunggulan kompetitif dalam pasar.

(3) Kekuatan Tawar Pemasok

pemasok dapat mengancam organisasi atau perusahaan dengan kenaikan harga produk dan layanan yang dapat mempengaruhi tingkat keuntungan organisasi atau perusahaan.

(4) Kekuatan Tawar Pembeli

Pembeli memiliki kemampuan untuk mempengaruhi keuntungan perusahaan karena pembeli dapat memaksa penjual untuk menurunkan harga atau meningkatkan kualitas layanan atau produk yang diberikan.

(5) Ancaman Produk dan Layanan Pengganti

Produk atau layanan yang berbeda tetapi dapat memenuhi tujuan yang sama seperti produk yang ditawarkan sebelumnya. Pembeli dapat dengan mudah beralih ke produk atau layanan pengganti jika produk atau layanan tersebut lebih baik atau memiliki perbandingan harga dengan kualitas yang sama.

d. *Mcfarlan's Strategic Grid*

Mcfarlan's Strategic Grid akan memunculkan aplikasi portofolio yang akan menampilkan sebuah peta kebutuhan prioritas sistem informasi yang mendukung perusahaan berdasarkan empat kuadran, yaitu: *Strategic*, *key operasional*, *high potential*, dan *support*. Bukan hanya itu *Mcfarlan's Strategic grid* juga dapat digunakan untuk melakukan analisa dengan menjabarkan aplikasi yang dimiliki oleh perusahaan pada saat ini serta kebutuhan aplikasi di masa yang akan datang sehingga dapat mendukung bisnis organisasi atau perusahaan. penjabaran tersebut berdasarkan empat kuadran yang sudah di jelaskan di atas, aplikasi-aplikasi tersebut akan dikategorikan sesuai dengan dampak yang dimiliki aplikasi tersebut terhadap kegiatan bisnis sehingga dapat menjelaskan kontribusi SI terhadap bisnis yang hasilnya dapat di evaluasi untuk pembuatan strategi ke depan serta pengembangannya.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

STRATEGIC	HIGH POTENTIAL
- Applications that *are critical to* sustaining future business strategy	- Applications that *may be important* in achieving future success
- Applications on which the organization *currently depends* for success	- Applications that are *valuable but not critical* to success
KEY OPERATIONAL	SUPPORT

Gambar 3.8

Mcfarlan's Strategic Grid

Sumber : Ward dan Peppard (2016), Halaman 274

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.